



Produktblatt

Geschäftsstrategien effizient planen und umsetzen

Prozessorientiertes Training



Winfried Kempfle Marketing Services – Portfolio

Motto: „Kompetenz schafft Effizienz !“



Services und Tools für Strategieplanung und Strategisches Marketing von Industrie- und Technologieunternehmen

www.strategie-und-planung.de

Geschäftsstrategien effizient planen und umsetzen – Trainingskonzept

Ziele des Trainings

- ◆ Die Teilnehmer lernen die grundsätzlichen Aufgaben und Ablaufschritte bei der Strategieentwicklung
- ◆ Die Teilnehmer kennen die wesentlichen Inhalte eines strategischen Marketingplans
- ◆ Die Teilnehmer verstehen den Einfluss von internen und externen Faktoren auf die Geschäftsstrategie
- ◆ Die Teilnehmer lernen die Anwendung nützlicher Methoden und Instrumente der Strategieanalyse
- ◆ Die Teilnehmer verstehen die Bedeutung von Markt- und Wettbewerbsanalysen für die Strategieentwicklung
- ◆ Die Teilnehmer können Methoden des Projektmanagements zielgerichtet für Zwecke der Strategieplanung und bei der Strategieumsetzung anwenden
- ◆ Die Teilnehmer verstehen die Funktion der Balanced Scorecard als Instrument der Geschäftssteuerung
- ◆ Die Teilnehmer können eine Balanced Scorecard zum Zwecke des strategischen Controllings anwenden

An wen wendet sich das Training?

- ◆ Geschäftsverantwortliche
- ◆ Strategieverantwortliche
- ◆ Geschäftsplaner
- ◆ Business Development Manager
- ◆ Produktmanager
- ◆ Marketing-Manager

Angewandte Trainingsmethoden

- ◆ Präsentationen
- ◆ Diskussionen
- ◆ Workshops
- ◆ Erfahrungsaustausch unter den Teilnehmern
- ◆ Feedbackgespräche
- ◆ Anwendungsbeispiele und Tipps aus der Praxis

Dauer: 2 Tage (Standardtraining)

Preis: 2.950 Euro (Veranstaltung)

(Hinweis: Dauer und Preis können auf Basis kundenindividueller Wünsche flexibel angepasst werden)

Geschäftsstrategien effizient planen und umsetzen – Trainingsinhalte

Programm Tag 1 – Strategieplanung

Der Strategieentwicklungsprozess

- Kernelemente des Strategieprozesses
- Inhalte eines strategischen Marketingplans
- Normstrategien und strategische Handlungsoptionen

Projektmanagement in der Strategieentwicklung

- Phasen und Meilensteine der Strategieentwicklung
- Anwendung von Methoden der Projektplanung

Wichtige Instrumente der Strategieanalyse

- Branchenstrukturanalyse
- SWOT-Analyse
- Das Konzept der Erfahrungskurven
- Lebenszyklus-Analysen
- Strukturanalysen des Geschäfts
- Portfolioanalysen

Methoden der Markt- und Wettbewerbsanalyse

- Marktsegmentierung und Marktprognosen
- Branchen- bzw. Industrieanalysen
- Bewertung der Marktattraktivität
- Strategische Wettbewerbsvergleiche

Programm Tag 2 – Strategiecontrolling

Projektmanagement bei der Strategieumsetzung

- Definition und Formulierung der strategischen Ziele
- Planung der strategischen Maßnahmen
- Projektcontrolling bei der Strategieumsetzung
- Anwendung des Risikomanagements

Die Balanced Scorecard (BSC) als Managementsystem

- Unterschiedliche Systeme zur Geschäftssteuerung
- Das Konzept der Balanced Scorecard - mehr als ein Kennzahlensystem
- Die Perspektiven der Balanced Scorecard

Von der Strategie zum Steuerungsmodell

- Das strategische Zielsystem: Ziele-Treiber-Baum
- Key Performance Indikatoren (KPI)

Strategiecontrolling mit der Balanced Scorecard

- Berichtsformate für die KPI
- Berichtsformate für BSC-Gesamtstatus („Cockpit“)
- Management-Reviews der Balanced Scorecard
- BSC als Führungs- und Kommunikationsinstrument

Winfried Kempfle Marketing Services – Dienstleistungen

Strategieplanung

- Strategieanalysen
- Standortbestimmung
- Strategieprojekte
- Strategische Planungssysteme
- Strategisches Controlling



Marktanalyse

- Markttrends
- Marktsegmentierung
- Marktstruktur
- Marktmodelle & Marktdatenbank
- Marktprognosen
- Marktanteilsanalyse



Wettbewerbsanalyse

- Industrieanalysen
- Firmenprofile
- Produktvergleiche
- Competitive Attack-Programme
- Wettbewerber-Marktanteile
- Competitive Intelligence-Prozesse



Online Marketing

- Website-Konzeption
- Web-Check & -Optimierung
- Online Marketing-Kampagnen
- Webcontrolling



Projektmanagement

- Projektinitialisierung
- Projektplanung
- Projektbegleitung
- Projektcontrolling
- Projektreviews
- Einführung PM-Methodik



Training und Coaching

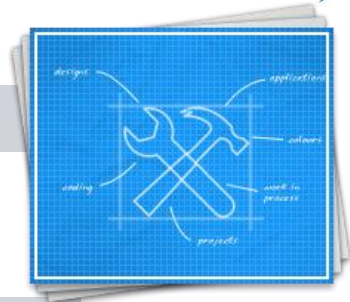
- Standard- und kundenindividuelle Schulungen
 - zu Strategieplanung & Strategiecontrolling,
 - zu Marktanalysen,
 - zu Wettbewerbsanalysen,
 - zum Projektmanagement
- Individuelle Begleitung von Führungskräften, Projektleitern, Mitarbeitern und Projektteams
- Moderation von Team-Meetings



Professionelle Präsentationen

- Kunden-Präsentationen
- Präsentationen für Geschäftsführung
- Präsentationen für Projektmeetings

Winfried Kempfle Marketing Services – Strategietools



Tools beinhalten ... für

Formatvorlagen ◆ Blueprints ◆ Beispiele ◆ Hilfsmittel ◆
Powerpoint-Charts ◆ Excel-Sheets

Strategieplanung

- Branchenstrukturanalyse
- SWOT-Analyse
- ABC-Analysen
- Erfahrungskurven
- Lebenszyklusanalysen
- Portfolioanalysen
- Business-Markt-Mix
- Kundenstruktur
- Produkt-Markt-Matrix
- Balanced Scorecards
- Risikoanalyse

Marktanalyse

- Markttrends
- Marktsegmentierung
- Marktmodelle
- Marktprognosen
- Marktsplits
- Technologiesplits
- Preisentwicklung
- Vertriebskanalstruktur
- Marktattraktivität
- Marktanteile statisch
- Marktanteile dynamisch

Wettbewerbsanalyse

- Industrieanalysen
- Wettbewerbsvergleiche
- Performancevergleiche
- Produktvergleiche
- Marktanteilsvergleiche
- Wettbewerberprofile
Einseiter / Standard-Profile
- Quick Reference Guides
- Battlecards
- Marketing-Kampagnen
- Positionspapiere

Was Winfried Kempfle Marketing Services von anderen Consultants abhebt:



Einzigartiges Beratungskonzept

- **Tool-gestützte Beratung:**
30+ bewährte Strategietools liefern erprobte Formate besonders für die Strategieanalyse.
- **Prozess-geleitete Beratung:**
Standard-Strategieprozess gibt alle wichtigen Aufgaben vor und beschleunigt und erleichtert somit die Strategieentwicklung enorm.
- **Stringentes Projektmanagement:**
Systematische Planung und wirkungsvolle Projektsteuerung gewährleisten die Erreichung der strategischen Ziele.
- **Standard-Servicepakete:**
25+ wohldefinierte Beratungsleistungen decken die komplette Bandbreite des strategischen Marketings ab.

Vorteile für Kunden



- **Hohe Effizienz und zeitsparendes Vorgehen**
insbesondere bei Projektplanung und Strategieanalyse.
- **Entwicklung wirksamer Strategien,**
die auf optimale Marktpositionierung und Wettbewerbsvorteile abzielen.
- **Nachhaltige Stärkung**
der Wettbewerbsfähigkeit und Ertragskraft.
- **Optimierte Beratung**
vor allem für Belange mittlerer und größerer Industrie- und Technologieunternehmen.
- **Unterstützung der Unternehmensfunktionen**
Strategie, Business Development, Marketing, Produktmanagement

Bestellung

Bei Interesse an diesem Trainingsangebot nehmen Sie bitte Kontakt zu mir auf.
Nutzen Sie hierfür bitte eine der folgenden Möglichkeiten:

Winfried Kempfle Marketing Services

Thanner Strasse 39
83607 Holzkirchen

Telefon: +49 1525 - 31 82 499
Fax: +49 8024 - 99 34 11

E-Mail: services@strategie-und-planung.de

Kontaktformular: www.strategie-und-planung.de/kontakt.html